

Для обработки крупнотоннажных судов, в том числе смешанного класса плавания «река-море», с привлечением инвестора планируется построить современный речной терминал и портопункт на Днепре на границе с Украиной. Совместно с железнодорожным и автомобильным транспортом предполагается осуществление перевозок нефтепродуктов в железнодорожном сообщении, а также участие водного транспорта в перевозках крупногабаритных и тяжеловесных грузов.

Несмотря на относительно низкий уровень аварийности на внутреннем водном транспорте по сравнению с другими видами, обеспечение безопасности судоходства, особенно при перевозке пассажиров и опасных грузов, является крайне важной задачей. Для этого в Беларуси планируется внедрение системы управления безопасностью, оснащение судов, выполняющих перевозки внешнеторговых грузов, автоматизированными идентификационными системами, использование речных информационных систем, а также установка современных инженерно-технических систем обеспечения безопасности на судоходных гидротехнических сооружениях.

Прогнозируется, что решение вышеуказанных задач в Республике Беларусь позволит реализовать объем внешнеторговых перевозок свыше 14 тыс. тонн, получить выручку от экспорта услуг водного транспорта более 1,9 млн долл. США, обеспечить средневзвешенную величину гарантированных глубин внутренних водных путей до 102,6 см, объем перевалки грузов – до 9,3 млн тонн [1].

Литература

1. Развиваться будем по программе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transport-gazeta.by/index.php/article/5184/number/42/15-10-2015/razvivatsya-budem-po-programme>. – Дата доступа: 15.10.2015.

Краудфандинг как альтернативный источник финансирования проектов

*Видевич М. В., магистрант,
науч. рук. Решетников Д. Г., канд. геогр. наук, доц.*

Краудфандинг или коллективное финансирование проектов через добровольные пожертвования является частным случаем краудсорсинга, более широкой концепции по привлечению множества индивидов к решению различного рода задач. Коммуникация осуществляется посредством Интернета [1, с. 3], [5].

Краудфандинг объединяет трех участников финансирования проектов: автора идеи, индивидов, желающих и имеющих возможность оказать финан-

совую поддержку, и краудфандинговую платформу (специализированный сайт), сводящую вышеперечисленных субъектов вместе. По данным исследования [4], в 2012 году в мире действовало 452 краудфандинговые платформы, которые аккумулировали 1,5 млрд долл. США, профинансировав тем самым более 1 миллиона проектов, большая часть которых приходилась на страны Северной Америки и Западной Европы.

Большинство краудфандинговых платформ функционируют по принципу «все или ничего», который предполагает передачу денежных средств автору проекта только в случае сбора 100 % и более от запрашиваемой суммы. Из собранной суммы вычитается размер комиссии за услуги платформы и комиссия банковской системы, а также сумма уплачиваемых налогов, если законодательством страны не предусмотрено иное. Краудфандинговые платформы используют также принцип «премодерации» или проверку каждого проекта на соответствие установленным ими критериям (так например, некоторые платформы не работают с благотворительными проектами) [2, с. 195–196].

По мнению основателя одной из самых успешных краудфандинговых платформ США «RocketHub» Алона Хилеля-Тача (Alon Hillel-Tuch), при сборе средств на краудфандинговой платформе ключевое значение имеют следующие фундаментальные принципы: привлекательность проекта (почему именно этот проект?), наличие потенциальной аудитории (кто будет жертвовать деньги на проект?) и система вознаграждений (что индивид получит за поддержку проекта?). Краудфандинговые платформы обычно консультируют авторов проектов по данным вопросам, а также проводят исследования для выявления наиболее привлекательных тем финансируемых проектов, состава и структуры своих подписчиков, наиболее популярных и желаемых форм вознаграждений.

В Беларуси функционируют такие краудфандинговые площадки, как Maesens.by (с 2011 г., благотворительный аукцион встреч, где деньги от продажи встречи идут на финансирование благотворительных мероприятий), Talaka.by-Talakosht (с 2013 г., принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, проекты в сфере образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и технологий), Ulej.by (с 2015 г., принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, проекты в сфере образования, социальной помощи, искусства и технологий), Investo.by (с 2015 г., инвестиционные проекты – краудинвестинг – выплата дивидендов участникам, принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, коммерческие проекты) [3].

На основе анализа выступлений экспертов в рамках Первой международной конференции по краудэкономике в Минске 30 октября 2015 г. можно

выделить следующие проблемы развития краудфандинга в Беларуси: отсутствие специальных нормативно-правовых актов или соответствующих дополнений к имеющимся, регулирующих работу с юридическими лицами, иностранными спонсорами, а также регламентирующих налогообложение доходов от краудфандинга (например, освобождение от подоходного налога или закрепление за краудфандинговыми площадками статуса налогового агента), недостаточный практический опыт авторов проектов (проблемы в проработке и визуализации продукта).

Литература

1. Панкрухин, А. П. Краудсорсинг – соблазнительный маркетинговый агрегатор: принципы, содержание, технологии [Текст] / А. П. Панкрухин // Практический маркетинг. – 2011. – № 1 (167). – С. 3–10.
2. Чугреев, В. Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования [Текст] / В. Л. Чугреев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 4 (28). – С. 190–196.
3. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>. – Дата доступа: 25.11.2015.
4. Crowdfunding Industry Report: Market Trends Composition and Crowdfunding Platforms [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>. – Data of access: 25.11.2015.
5. Crowdfunding: Tapping the right crowd (Belleflamme, P., Lambert, T., and Schvienbacher, A.) [Electronic resource] – Mode of access: http://innovation-regulation2.telecom-paristech.fr/wp-content/uploads/2012/10/Belleflamme-CROWD-2012-06-20_SMJ.pdf. – Data of access: 25.11.2015.

Выбор оптимальной модели взаимодействия бухгалтерского и налогового учетов

*Войтехович В. В., магистрант БГЭУ,
науч. рук. Кондакова Н. М., канд. эк. наук, доц.*

Разделение учета на бухгалтерский и налоговый в Республике Беларусь началось с 1 января 2004 г., когда вступил в силу Типовой план счетов бухгалтерского учета, утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 г. № 89, который предусматривал учет расходов и доходов организации только для целей бухгалтерского учета (утратил силу с 01.01.2012 г.). С этого момента возникла проблема выбора